



UNIVERSIDAD
COMPLUTENSE
MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

**Documentos de Trabajo de la Cátedra Jean Monnet de
Integración Económica**

WP 01/2016

**Asociación Transatlántica sobre el Comercio y la
Inversión (TTIP), y su impacto en la economía española.**

Autor: Lucía Laguna Elola-Olaso

Madrid, Junio 2016

ÍNDICE

1. Introducción	4
2. El TTIP y sus componentes.....	4
3. Evolución y rondas de negociación	6
4. Impacto sobre la economía española	8
5. Efectos sobre la producción del aceite de oliva y el vino	13
6. Conclusiones	19
7. Referencias bibliográficas.....	19

Resumen

Este trabajo trata el futuro Acuerdo sobre Comercio e Inversión entre dos grandes potencias, Europa y Estados Unidos. Más conocido por sus siglas TTIP.

El presente estudio ha sido realizado principalmente a partir de documentos oficiales de la Unión Europea. Pretende analizar los puntos clave de este tratado y cuál sería el impacto de aprobarlo, en la economía española y en dos productos clave para ella, el vino y el aceite de oliva.

Tras una breve introducción, se desarrollan los tres pilares claves de este Acuerdo, su evolución y las rondas de negociación que se han producido hasta el día de hoy.

Los siguientes puntos estarán dedicados a la exposición sobre los efectos del TTIP, así como también las conclusiones generales y mi valoración personal.

Palabras clave: Acuerdo; Unión Europea; Estados Unidos; Comercio; Inversión; Impacto.

1. INTRODUCCIÓN

La Asociación Transatlántica sobre el Comercio y la Inversión, conocida por sus siglas en inglés TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership) es un acuerdo de libre comercio en negociación entre la UE y EEUU, los mayores socios del mundo en materia de comercio e inversión.

Según la página oficial de la Comisión¹ la Unión Europea es el mayor inversor en Estados Unidos, y el segundo proveedor de bienes a Estados Unidos, por detrás de China. Para Estados Unidos, la Unión Europea es el segundo destino de sus exportaciones detrás de Canadá y el mayor mercado para las exportaciones estadounidenses de servicios. Sin embargo, hoy en día, las barreras arancelarias y no arancelarias entre la UE y los EE.UU. siguen siendo altas.

La Unión Europea y Estados Unidos suman cerca del 60% del PIB mundial, ochocientos millones de consumidores y un tercio del comercio internacional de bienes y servicios.

El TTIP supondría por tanto, la mayor zona de libre comercio del mundo, haciendo realidad el potencial sin explotar de un auténtico mercado transatlántico que genere nuevas oportunidades económicas de creación de empleo y crecimiento mediante un mejor acceso al mercado y una mayor compatibilidad reglamentaria y marcando una pauta en materia de normas mundiales.

También impulsará la influencia de Europa en el mundo por la configuración del comercio mundial, proyectando los valores de la UE y atrayendo más inversiones.

El TTIP lleva discutiéndose desde 2013. La fecha para que finalmente se firme no será el año 2016 como se tenía previsto. Por ello, se sigue negociando entre ambas partes para que llegue a ser una realidad lo antes posible.

Un tratado que afecta a tantas personas no puede tener todas las opiniones a favor. Algunos de los sectores que sienten que más efectos negativos tendrá la entrada del Tratado sobre Comercio e Inversión, tratan de que este finalmente no llegue a ser una realidad.

2. EL TTIP Y SUS COMPONENTES.

El Acuerdo Transatlántico para el Comercio y la Inversión (TTIP), es un tratado que se negocia en la actualidad entre la Unión Europea y los Estados Unidos cuyo objetivo es aumentar el comercio y la inversión entre ambas potencias.

El Acuerdo estará formado por tres componentes clave: a) acceso al mercado, b) cuestiones reglamentarias y barreras no arancelarias (BNA) y c) normas.

“Estos tres componentes se negociarán de forma paralela y formarán parte de un acto único

¹ C. Malmström (2016)

que garantice un resultado equilibrado entre la eliminación de derechos, la eliminación de obstáculos reglamentarios al comercio innecesarios y la mejora de las normas que den lugar a resultados importantes en cada uno de estos componentes y una apertura efectiva y recíproca de los respectivos mercados.”²

Malmstrom (2015) analiza estos tres componentes detalladamente, en el documento “Avanzando hacia un acuerdo comercial UE-EEUU”:

- a. Acceso al mercado: Funcionará de forma análoga a otros acuerdos comerciales firmados por la UE. El objetivo es ayudar a las empresas de la Unión Europea, tanto grandes como pequeñas, para que disfruten de un mejor acceso a un mercado fuera de Europa.
 - Las empresas podrían exportar más a los Estados Unidos y optar a conseguir contratos con las administraciones públicas.
 - Importar más bienes o servicios para elaborar sus productos finales.
 - Determinar más fácilmente cuando se considera que un producto está fabricado en Europa o en Estados Unidos.
 - Invertir con más facilidad.
- b. Cooperación reglamentaria y barreras no arancelarias: Reglamentos para que sean más compatibles entre sí, lo que, a su vez, impulsaría la creación de empleos y reportaría a los consumidores más opciones para elegir.

El concepto de barreras no arancelarias es una noción muy amplia que incluye todas las regulaciones que no son en sí derechos de aduana o aranceles, sino que incluyen desde normativas locales, usos de seguridad, políticas de protección medioambiental, alimentaria o sanitaria.
- c. Normas: Imponer nuevas normas para que todas las empresas de la UE saquen partido a todas las ventajas del TTIP, especialmente las más pequeñas.
 - Accedan a energía y a las materias primas que necesitan.
 - Protejan su propiedad intelectual.
 - Ahorren tiempo y dinero en burocracia en los trámites aduaneros.

Por tanto, este futuro acuerdo impulsaría la influencia de la Unión Europea en el mundo: atrayendo más inversiones, estableciendo estándares elevados en el comercio mundial y proyectando nuestros valores.

Incluiría normas sobre seguridad alimentaria; que fomenten la inversión y refuercen el derecho de los gobiernos de la Unión Europea a proteger a sus ciudadanos y el medio ambiente y a organizar los servicios públicos como deseen.

² Consejo de la Unión Europea (2014): Directrices de negociación relativas a la Asociación Transatlántica sobre Comercio e Inversión, entre la Unión Europea y los Estados Unidos de América. p. 3. Consultado 14 de Abril de 2016.

3. EVOLUCIÓN DEL ACUERDO Y RONDAS DE NEGOCIACIÓN

Los Estados Unidos y la Unión Europea tienen una larga historia de cooperación económica desde los comienzos de la UE como Comunidad Económica del Carbón y del Acero en 1957. El primer hito relevante respecto a este tema a tratar se da en 1990, cuando el presidente de Estados Unidos George Bush y el primer ministro italiano, Giulio Andreotti junto al presidente de la Comisión Europea, Jacques Delors, firman la Declaración Transatlántica. El siguiente paso relevante que se dio fue ya en 1998, con la Declaración común de la Unión Europea y Estados Unidos.

En 2007, Barroso (Presidente de la Comisión Europea) y Merkel (Presidenta de Alemania) por el lado europeo, y Bush por el estadounidense crearon el Consejo Económico Transatlántico, el cual buscaba la armonización legislativa.

En el año 2011, en la Cumbre Unión Europea-Estados Unidos se crea un Grupo de Trabajo de Alto Nivel sobre Empleo y Crecimiento³ formado por el Comisario de Comercio de la UE y el Representante Comercial de Estados Unidos que, miraron las diversas iniciativas que podrían beneficiar a la creación de empleo, el crecimiento económico, la competitividad internacional y el desarrollo de altos estándares internacionales en diversas áreas. Es decir, identificaron y valoraron las distintas opciones que pudieran mejorar las relaciones bilaterales comerciales y de inversión para impulsar la creación de empleo, el crecimiento económico y la competitividad internacional a ambos lados del Atlántico.

En febrero de 2013, el HLWG emitió su informe final, en el que concluía que la opción recomendada era la de negociar “un Acuerdo Amplio sobre Comercio e Inversiones”, incluyendo temas regulatorios.

Siguiendo estas recomendaciones, el diecisiete de junio de 2013, el Consejo de la Unión Europea adoptó las directrices de negociación, que fijan los parámetros para estas negociaciones comerciales.

El TTIP está teniendo una negociación mucho más lenta y compleja de lo acordado, ya que, se está discutiendo más que un tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Europa.

3.1) Rondas de negociación del TTIP:

Durante el año 2013 se celebraron las tres primeras rondas de negociación, cuatro en el año 2014 y en el año 2015 se reunieron cuatro veces. En este último año 2016, se produjo la duodécima y la decimotercera ronda de negociación.

La página de la Comisión Europea⁴ recoge toda la información de lo sucedido en estas trece rondas de negociación que se han celebrado hasta el momento y cuyo contenido sintetizamos a continuación:

³ High Level Working Group on Jobs and Growth; HLGW,

⁴ Página web de la Comisión Europea (España): <http://ec.europa.eu/> - Apartado sobre el TTIP – Estado de las negociaciones. Consultado 25 de Abril de 2016.

- Primera Ronda, 7-13 julio, 2013 en Washington DC.

En la primera ronda de negociación se trataron los siguientes puntos: transparencia, pymes, industria farmacéutica, servicios, armonización de estándares, medioambiente, indicadores geográficos, sectores agrícolas sensibles, protección a la inversión, pagos transfronterizos.

- Segunda Ronda, 11-15 noviembre de 2013, en Bruselas.

En esta ronda el fin era crear un mercado transatlántico más integrado, respetando la posición de cada parte para regular y proteger la industria de la salud, seguridad y el medio ambiente. Ambas partes esperan que al alinear los estándares domésticos sean capaces de establecer un estándar de comparación para el desarrollo de reglas globales.

- Tercera Ronda, 16-21 de diciembre de 2013 en Washington DC.

Se centró en las negociaciones sobre energía, materias primas, medidas sanitarias y fitosanitarias, derechos de propiedad intelectual y cultural, textiles, se volvió a tratar el tema de las pymes y la coherencia regulatoria.

- Cuarta Ronda, 10-14 de marzo de 2014 en Bruselas.

Se habló de cómo los productos protegidos de la Unión Europea también lo estarán en los Estados Unidos, sobre el impacto del TTIP en el comercio (específicamente en productos cárnicos de res, vino, atún, etc.), del progreso en materia de cooperación dentro del marco del Consejo de Cooperación Regulatoria y de la posible capacidad del tratado para regular los servicios financieros y el progreso de los aparatos médicos

- Quinta ronda, 19-23 de marzo de 2014 en Arlington.

Se discutió el recorte de los costes del comercio, la generación de empleos, los derechos laborales, protección al consumidor. Dieron datos acerca del crecimiento económico que supondría el TTIP, calculan será de 120 billones de Euros.

- Sexta ronda, 13-18 de julio de 2014 en Bruselas.

Se centraron en cuestiones relacionadas con la fabricación, incluida la coherencia horizontal en materia de reglamentación, los obstáculos técnicos al comercio (OTC), los sectores específicos, la energía y las materias primas; Cuestiones relacionadas con la agricultura, incluido el acceso al mercado agrícola, otras cuestiones reglamentarias afines y las indicaciones geográficas. También cuestiones relacionadas con los servicios, las inversiones y los contratos públicos. Por último se discutieron cuestiones relacionadas con la normativa: desarrollo sostenible, aduanas y facilitación del comercio, competencia y empresas públicas, pequeñas y medianas empresas.

- Séptima ronda 29 sept- 3 de octubre de 2014 en Chevy Chase (Maryland).

Comentaron como este tratado mantendrá el más alto nivel regulatorio, manteniendo los estándares que actualmente rigen en la normativa europea. Se recalca que los servicios públicos, como la sanidad y la educación quedan excluidos de la negociación del TTIP. Otros asuntos han sido sobre el sector químico, farmacéutico, energético, automovilístico y

financiero, también se ha discutido acerca de los transgénicos. Por último remarcar que se han hecho referencias al Tratado de Servicios TISA.

- Octava, novena, décima y undécima ronda trataron sobre los tres componentes fundamentales:
 - Octava Ronda 2-6 de febrero de 2015 en Bruselas.
 - Novena ronda 20-24 abril de 2015 en Nueva York.
 - Décima ronda 13-17 de julio de 2015 en Bruselas.
 - Undécima ronda, 19-23 de octubre en Miami.

En estas rondas de negociación se discutieron sobre los tres principales pilares del Acuerdo sobre Comercio e Inversión:

El primer asunto tratado ha sido el acceso a los mercados, es decir, tarifas servicios y compras. El segundo sería los aspectos regulatorios, que abarcan los elementos horizontales y sectoriales. El último asunto fueron las reglas, la cooperación normativa.

- Duodécima ronda, 22-26 de febrero de 2016 en Bruselas.

Tras la celebración de esta ronda ambas partes han mostrado su intención de concluir la negociación en 2016 si el contenido alcanzado es el adecuado. En esta duodécima ronda se ha hecho especial hincapié en la protección de la inversión y el desarrollo sostenible. También se discutió acerca del sector del automóvil y las nuevas tecnologías.

- Decimotercera ronda, 25-29 de abril en Nueva York

Se discutió acerca de contratación pública. Se volvió a hablar del mecanismo de protección de inversiones (ISDS). Ámbito farmacéutico y sanitario, otro de las materias serán las conversaciones para estandarizar los datos clínicos que se emplean para la producción de los medicamentos⁵ genéricos.

Actualmente, el tratado está siendo negociado desde el lado europeo por parte de la Comisión, que ha recibido el mandato de negociación del Consejo de la UE para llevar a cabo las negociaciones. Será necesaria la aprobación del Consejo y del Parlamento europeo para validar el resultado. Siendo el proceso el siguiente, primero se presentará al Consejo teniendo que ser aprobado por mayoría cualificada (55% de los Estados que representen el 65% de la población). Una vez aprobado, pasará a validación del Parlamento europeo y posteriormente lo ratificarán los Parlamentos nacionales.

4. IMPACTO EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

La profesora Latorre (2015), junto con un equipo de investigadores españoles e internacionales presentaron un interesante estudio; “El impacto en la economía española de la firma de la Asociación Transatlántica sobre Comercio e Inversión (TTIP) con EE.UU.”

⁵ E. Olmo Lucio y González Fernández, S. (2016)

Los datos que aportan este estudio concluyen que un acuerdo ambicioso crearía a largo plazo (entre unos tres y cinco años posteriores a la entrada en vigor del acuerdo) 83.514 nuevos empleos anuales en España. En los primeros cinco años, el TTIP ayudaría a crear en total más de 330.000 nuevos puestos de trabajo y el efecto acumulado durante estos años supondría un incremento del PIB de 36.743,3 millones de euros.

Durante este mismo periodo, los salarios de los trabajadores experimentarían un incremento del 0,72% al año y el consumo privado un incremento del 0,98% al año. Las exportaciones e importaciones bilaterales hacia EE.UU. para el total de los sectores se incrementarían en torno al 30%.⁶

El estudio determina, al igual que la mayoría de los análisis realizados, que el elemento más decisivo del TTIP es el tratamiento de los obstáculos no arancelarios, mientras que la eliminación de aranceles tiene un impacto más reducido.

Otro estudio que se ha realizado sobre los impactos del TTIP, es el encargado por la Comisión al Centro de Investigación de Políticas Económicas (CEPR), el proyecto “Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment” llevado por Francois (2013) señala que las exportaciones de la UE hacia EE.UU. aumentarían un 28%, lo que equivale a 187.000 millones euros en exportaciones de bienes y servicios. Las importaciones comunitarias procedentes de EE.UU. también aumentarían en 159.000 millones euros. En 2013 EE.UU. fue el principal inversor en España, en términos de stock de inversión.

Además de estas importantes oportunidades de exportación para las empresas españolas, también se prevé un incremento potencial de la inversión de las empresas estadounidenses en España. La Comisión Europea recoge en su página también algunas de las ventajas que tendría España con la entrada del tratado.⁷

Para España, EE.UU. ocupa un puesto muy relevante en el comercio exterior, ya que en el año 2014, fue el primer mercado de exportación fuera de la Unión Europea con unos flujos comerciales que alcanzaron los 20.953 millones de euros.

La exportación de servicios españoles a EE.UU. alcanzó en 2013 los 7.647 millones de euros. Esto supone un 7% del total de las exportaciones de servicios y con un total de 3.493 empresas exportadoras.

El futuro Acuerdo sobre Comercio e Inversión entre la Unión Europea y Estados Unidos es también relevante para España desde un punto de vista geopolítico, esta circunstancia es especialmente importante si se tienen en cuenta las infraestructuras de España: tres de los diez puertos comerciales europeos más importantes (Barcelona, Valencia, Algeciras) y seis de las 13 terminales portuarias para gas natural licuado (GNL) se encuentran en nuestro país.

⁶ Latorre, M.C. (2015): “El impacto en la economía española de la firma de la Asociación Transatlántica sobre Comercio e Inversión (TTIP) con EE.UU”. pp 3-11.

⁷ Página web de la Comisión Europea (España) <<http://ec.europa.eu/>> - Apartado sobre el TTIP- Ventajas para España. Consultado 3 de Mayo de 2016.

España, por tanto, podría reforzar su posición como uno de los puntos fundamentales de entrada para el comercio entre la UE y los EE.UU, incluida la energía.

Otro de los puntos clave que conlleva la apertura del mercado norteamericano, en materia de contratación pública es una de las prioridades de España; en concreto, la eliminación de cláusulas como el 'Buy American Act'. Dicha cláusula impone obligaciones de fabricación en EE.UU. y penalizaciones de precio a ofertas de empresas extranjeras, lo que dificulta en gran medida la participación de empresas españolas en los concursos públicos.

La apertura de la contratación pública beneficiará a nuestras empresas de construcción de infraestructuras, en las que España se encuentra en una posición de liderazgo. El año pasado las empresas españolas ganaron contratos en EE.UU. por valor de 5.137 millones de euros. En el ámbito de la cooperación reglamentaria, existen oportunidades importantes de mejora en áreas como la eliminación de obstáculos técnicos al comercio (OTC) y de problemas sanitarios y fitosanitarios.

En el campo sanitario y fitosanitario, otro objetivo para España es reducir los costes de inspección o certificación y agilizar los procedimientos de autorización para exportar productos agroalimentarios y en particular frutas y hortalizas.

Otro de los mayores puntos de interés para nuestro país es la lista acordada para las indicaciones geográficas (IG). Abarca muchos productos de calidad (queso, productos oleícolas, jamón, etc.), y sería de suma importancia acordar al menos la coexistencia (por ejemplo, el caso del queso manchego).

También se espera mejorar el acceso al mercado en una serie de subsectores, entre ellos, telecomunicaciones, banca y seguros, sector del transporte marítimo, servicios portuarios y aeroportuarios, energías renovables o servicios a empresas, medioambientales, o de construcción.

Las diferencias en materia normativa dificultan las exportaciones al mercado de los EE.UU. en sectores clave como el automóvil (en el que existen estándares diferentes y reglas de seguridad) o el calzado, textiles o los azulejos (donde se exigen distintos requisitos de mercado).

Por último, la Comisión Europea destaca que las más beneficiadas con este acuerdo serán las pymes. Esto es debido a que actualmente representan la mayoría de las exportaciones en diversos sectores industriales con un elevado potencial para impulsar los intercambios comerciales con los EE.UU. Las pymes representan las exportaciones del 64 % del total de los productos alimenticios españoles; el 79 % de las bebidas; el 86% de los servicios técnicos de arquitectura, ingeniería, ensayos y análisis técnicos; el 87% de los productos textiles; el 91% de

las exportaciones de calzado y artículos de cuero. De todas las empresas exportadoras en España, el 98% son PYME (92.999), siendo responsables del 47,9% de la exportación.⁸

4.1) Impacto en el ámbito empresarial español.

Como hemos visto anteriormente uno de los pilares principales del TTIP será reducir o en muchos casos eliminar los aranceles, España por tanto, saldría muy beneficiada de la eliminación o de la fuerte reducción de los aranceles en sectores muy importantes para la economía. Por ejemplo, para la industria del automóvil, textiles y calzado, cerámica, atún y otros alimentos en conserva, aceitunas de mesa, artículos de confitería y productos de panadería, queso y otros productos lácteos.

Las futuras preferencias arancelarias que conllevaría el TTIP permitirían a las empresas españolas competir en igualdad de condiciones con exportadores de otros países con los que EE.UU tiene ya un acuerdo de libre comercio en vigor o en negociación. Gracias a estos acuerdos de libre comercio, muchos productos acceden ya al mercado estadounidense sin aranceles.

De todas las empresas exportadoras en España, alrededor de dos tercios son pymes. Por ello, se estima, como hemos visto anteriormente que las pymes serán las primeras beneficiarias de este acuerdo.

Un estudio de J. García-Legaz y C. Malmström (2015) aporta ejemplos concretos de las ventajas que tendrían las empresas españolas con la introducción de este futuro Acuerdo. La Comisión Europea también ha aportado los beneficios para las pymes⁹:

1. El TTIP reducirá o, en la mayoría de los casos, suprimirá los aranceles que se aplican actualmente entre la Unión Europea y los Estados Unidos. A pesar de que actualmente ya son bajos en promedio, encontrándose alrededor del 4%. En algunos sectores muy importantes para la economía española son todavía muy elevados. Por ejemplo, en productos textiles y calzado (15-35%), cerámica (37,5%), atún (35%), todo tipo de alimentos transformados, como las conservas de pimientos o alcachofas (15%), queso (8- 25%) y otros productos lácteos (algunos incluso por encima del 100%). Existen millones de pequeños fabricantes y productores a ambos lados del Atlántico. Si analizamos los efectos más concretamente para las pequeñas y medianas empresas, se observa que en aquellos sectores en los que los aranceles son todavía relativamente elevados, los beneficios podrían ser considerables. En el mercado mundial actual, la diferencia para las pymes entre vender o no vender puede venir de pequeños aumentos en el coste de un producto a causa de los aranceles. La supresión de dichos aranceles podría permitir a las pymes vender por primera vez sus productos al otro lado del Atlántico.

Un objetivo clave de las negociaciones es hacer los procedimientos en las aduanas más

⁸ Página web de la Comisión Europea (España) <<http://ec.europa.eu/>> - Apartado sobre el TTIP- Ventajas para España. Consultado 3 de Mayo de 2016.

⁹ Página web de la Comisión Europea, apartado relacionado con el TTIP.

previsibles, sencillos y uniformes para facilitar el comercio transatlántico. Reducir costes, retrasos o la burocracia en la frontera puede beneficiar tanto a los pequeños exportadores y productores como a los minoristas, mayoristas y empresas de logística y transporte.

2. El TTIP disminuirá los costes burocráticos innecesarios, lo que beneficiará sobre todo a las pequeñas y medianas empresas. Algunos ejemplos serían: agilizar los procedimientos de importación y exportación en la aduana, evitar las dobles inspecciones, establecer normas de reconocimiento mutuo de las certificaciones, simplificar las normas de etiquetado, facilitar por primera vez a los pequeños exportadores la entrada en el mercado estadounidense, mejorar la movilidad laboral y establecer un punto de contacto único para las pymes que buscan información o necesitan ayuda. Las pymes pueden verse muy beneficiadas por la eliminación de las barreras no arancelarias, como son las reglamentaciones innecesariamente complicadas o costosas que restringen el comercio y limitan la innovación. El respeto de estos requisitos puede convertirse en todo un reto y exigir la movilización de numerosos recursos. Por ello, un objetivo principal del TTIP es generar una mayor apertura y transparencia, reducir costes innecesarios y retrasos administrativos, y promover una mayor compatibilidad reglamentaria donde sea posible. Todo ello sin perder los niveles de protección que hemos alcanzado en Europa.
3. Este acuerdo también proporcionará acceso al mercado estadounidense en ámbitos que hasta ahora estaban prácticamente cerrados para las empresas de la Unión Europea. Entre ellos destaca la contratación pública, donde una amplia gama de pymes españolas ya ofrecen productos y servicios en arquitectura, ingeniería, construcción, sistemas de transporte, sanidad o telecomunicaciones. La mejora de la transparencia en la contratación pública y el acceso a esta puede aportar beneficios a las pequeñas empresas. Los organismos públicos tanto en los EE.UU. como en la UE adquieren una amplia gama de bienes y servicios de las empresas privadas. Con ello, se crean oportunidades de empleo en las empresas prestatarias de servicios de consultoría, infraestructura y otros productos y servicios. EE.UU. mantiene muchas limitaciones que restringen o impiden la participación de empresas europeas en sus licitaciones públicas y, por lo tanto, eliminar esos obstáculos puede aumentar el número de nuevos contratos y subcontratos públicos para las empresas más pequeñas.

Otro sector en el que se ampliarán las oportunidades de las empresas españolas será en el sector agrícola: el objetivo del TTIP sería facilitar y acelerar la autorización por parte de los EE.UU. para los numerosos agricultores españoles que ya venden la mayor parte de su producción en el extranjero, pero que, hasta el momento, no tienen acceso, o solo un acceso limitado, al mercado estadounidense.

4. Otro objetivo del TTIP será ampliar la lista de denominaciones geográficas protegidas, ofreciendo así una ventaja de comercialización a las empresas españolas en el sector agrícola, alimentario y de bebidas. Con ello, el «queso manchego» o el «vino de Jerez» solo podría venderse en el mercado estadounidense bajo esta denominación si efectivamente se produce en dicha región.
5. La UE y los EE.UU. son los mayores exportadores de servicios del mundo. Muchos proveedores de dichos servicios -como abogados, contables, arquitectos, ingenieros,

especialistas en tecnologías de la información y consultores de servicios medioambientales- trabajan en pequeñas empresas, que a menudo forman parte de la cadena de valor de las grandes compañías. Estos proveedores de servicios más pequeños pueden beneficiarse del nuevo acceso al mercado transatlántico y de una mayor seguridad jurídica

6. Las pymes son también líderes en innovación y creatividad. Por ello, precisan un elevado nivel de protección de sus derechos de propiedad intelectual e industrial (DPI), porque a menudo son muy vulnerables si se infringen esos derechos. El TTIP servirá para reafirmar el compromiso transatlántico de velar por la rigurosa protección y aplicación de los DPI de las pymes, incluso respecto de nuestros demás socios comerciales.
7. Otra ventaja será el comercio electrónico, internet permite que millones de pymes de los EE.UU. y de la UE lleguen a clientes extranjeros, lo que incrementa sus ingresos y crea empleo a nivel local. Las disposiciones del TTIP que promueven la venta de productos digitales sin derechos de aduana puede favorecer que un mayor número de pymes utilicen el comercio electrónico para ofrecer sus productos y servicios.
8. Muchas pequeñas empresas que no exportan directamente a la UE o a los EE.UU. se beneficiarán del TTIP mediante la venta de bienes y servicios intermedios a empresas que sí operan en el mercado transatlántico. Esto es conocido como cadena de valor.

En definitiva, el TTIP ofrece numerosas oportunidades y normas más claras para las pymes para exportar al mercado más dinámico del mundo, para crecer e invertir y para crear puestos de trabajo. También reducirá los precios de las compras de los ciudadanos y ofrecerá mayores posibilidades de elección.

5. EFECTOS DEL TRATADO SOBRE LA PRODUCCIÓN DEL ACEITE DE OLIVA Y EL VINO

5.1) Efectos en el mercado del aceite de oliva

El Ministerio de Agricultura recoge algunos datos principales sobre el sector del aceite de oliva,¹⁰ España se sitúa en el primer lugar mundial en superficie y producción de aceite de oliva. La producción española representa aproximadamente el 60% de la producción de la UE y el 45% de la mundial.

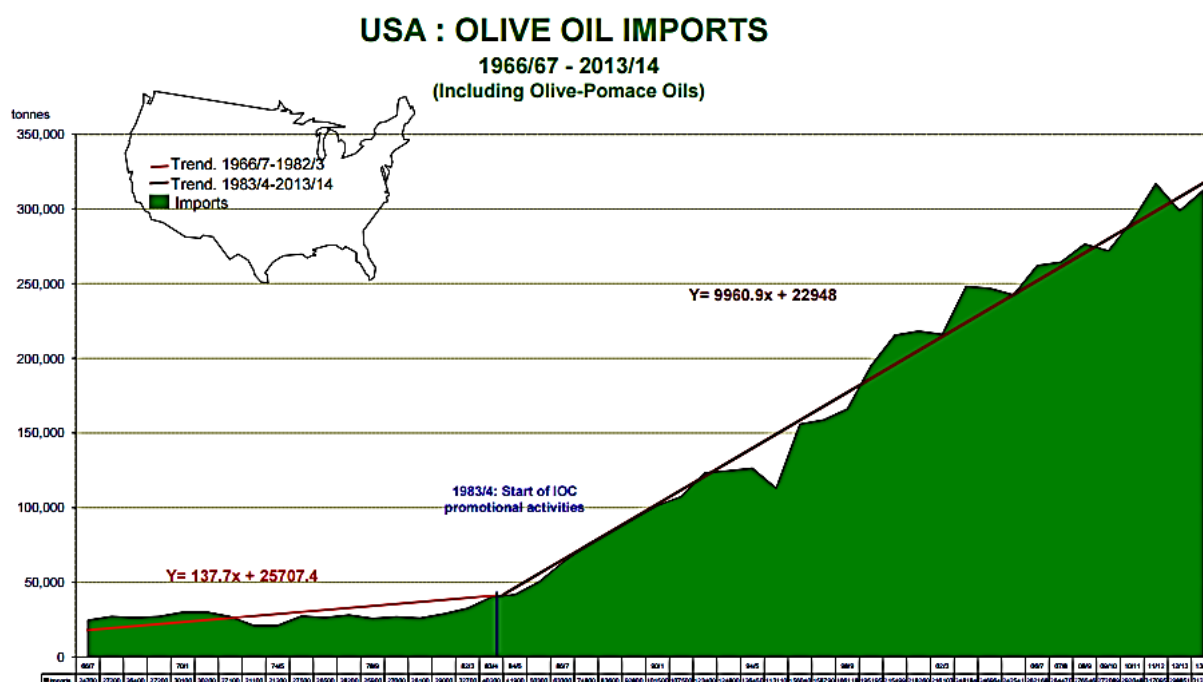
España es el primer exportador mundial de aceite de oliva, que ocupa el cuarto lugar entre los productos agroalimentarios exportados desde España, solamente por detrás de los cítricos, el vino y la carne de porcino. Las exportaciones representan el 60% del comercio total del aceite de oliva en España, con más de 100 países de destino. La balanza comercial es claramente positiva con un saldo de 1.743 millones de € en el año 2012.

El consumo del aceite de oliva en Estados Unidos está aumentando, el consumidor americano es cada vez más consciente de la necesidad de consumir alimentos sanos y saludables.

¹⁰ Página web Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente- Apartado Producciones Agrícolas-Aceite de oliva / <<http://www.magrama.gob.es/es>>

Paralelamente, el aumento del poder adquisitivo de la población y del conocimiento de otras cocinas y otras gastronomías favorece el consumo de alimentos españoles. El gráfico 1 muestra claramente como en Estados Unidos las importaciones de aceite de oliva se han ido incrementando desde el año 1966 hasta el 2014, importando actualmente más de 300.000 toneladas.

Gráfico 1: Importaciones de aceite de oliva en Estados Unidos



Fuente: Consejo oleícola internacional

<<http://www.internationaloliveoil.org/documents/viewfile/4729-usa>>

J. Shaw (2014) realiza un importante estudio sobre el mercado de aceite de oliva en Estados Unidos. Según los datos que recoge para España, el mercado del aceite de oliva en EE.UU. es el primer mercado en importancia, en valor y en cantidad, fuera de la Unión Europea. Es un mercado muy competitivo cuyo primer proveedor en la actualidad es Italia. Italia sigue siendo el primer exportador de aceite de oliva de Estados Unidos con más de 155.000 toneladas, prácticamente todo envasado, lo que supone el 50% de la importación total de aceite de oliva; mientras que España ocupa el segundo lugar, con 92.850 toneladas, prácticamente todo a granel excepto 30.000 ton envasadas.

Sin embargo, las exportaciones españolas a este destino están aumentando dado que es un mercado muy atractivo para las empresas españolas de aceite de oliva. Al iniciar las exportaciones a este país, las empresas deberán valorar a través de qué canal de distribución les conviene entrar y la población a la que quieren dirigirse, en función de las características de su producto, su capacidad de producción, de exportación, etc. España, al igual que otros

muchos países, forma parte de las Naciones más Favorecidas¹¹ por lo que se le aplica un arancel en las importaciones de aceite de oliva a Estados Unidos de 5 céntimos por kilo de aceite envasado en recipientes inferiores a 18 kg, o de 3.4 céntimos por kilo para exportaciones a granel. Sin embargo, Estados Unidos tiene acuerdos preferenciales con otros países para las importaciones de aceite de oliva, lo que influye en los precios de este producto. Así, Marruecos, Chile, Australia, Argentina o Turquía están exentos de pagar aranceles al exportar su aceite de oliva a Estados Unidos. Gracias a estos acuerdos políticos, los productores de aceite de oliva en estos países se benefician de importantes ventajas a la hora de exportar sus productos a Estados Unidos, repercutiendo en la cantidad demandada de aceite español.

Por otra parte, los grandes productores locales del estado de California tienen un gran poder de negociación y ejercen una gran presión. En alguna ocasión han logrado incluso bloquear iniciativas de promoción de aceite de oliva extranjero en Estados Unidos.

Por ello, con la entrada del TTIP, España podría al igual que Marruecos, Chile, etc. exportar el aceite de oliva sin tener que soportar aranceles y por tanto beneficiándose de muchas ventajas a la hora de llevar su producto al mercado estadounidense.

Si a esto le sumamos la calidad que posee el aceite de oliva español en comparación a otros países, los productores españoles podrían salir muy beneficiados con el Acuerdo sobre Comercio e Inversión. Uno de los problemas que tendría la introducción del TTIP a la hora de exportar el aceite de oliva es la controversia que existe en el tema de los pesticidas.

El informe de Malmström (2015) recoge la solución a este problema en el documento “Avanzando hacia un acuerdo comercial UE-EEUU”. Como el objetivo de la Unión Europea sería facilitar la exportación a Estados Unidos de productos alimenticios como en este caso, el aceite de oliva. Se seguirá el siguiente procedimiento para eliminar la controversia respecto a los pesticidas; “Inspecciones previas a la exportación”, que consistirán en que cuando una empresa quiera exportar aceite de oliva, los reguladores de la Unión Europea verificarían los niveles de pesticidas presentes antes de que la empresa lo enviara.

A continuación, los reguladores comunicarían a sus homólogos de los Estados Unidos si el producto cumple los estándares estadounidenses respecto a los niveles de pesticidas. Si las características del producto son conformes a los estándares de EE.UU el producto pasaría a exportarse con total confianza y sin riesgo de que las aduanas puedan bloquearlo. Por tanto, el Acuerdo sobre Comercio e Inversión entre Europa y los Estados Unidos respetará escrupulosamente los estándares normativos vigentes en la Unión Europea sobre los pesticidas. Manteniendo el reglamento relativo a la comercialización de productos fitosanitarios en la UE. También mantendrá y respetará los niveles de protección para la salud de la población y el medio ambiente, y no reducirá los estándares de seguridad alimentaria en lo que respecta a los pesticidas. No permitiendo que accedan a la Unión Europea productos de Estados Unidos

¹¹ Most Favoured Nation: MFN

que no cumplan esos estándares.

El Consejo Rector de Cooperativas Agro-alimentarias de España considera favorable la negociación abierta entre la UE y los EEUU para alcanzar un acuerdo de libre comercio.

En 2014 España consiguió por primera vez en su historia un saldo positivo en la balanza comercial con EE.UU. de 332 millones de euros. Los productos agroalimentarios españoles están muy presentes en los Estados Unidos, pero soportan grandes obstáculos al comercio en forma de barreras técnicas y burocráticas.

La reducción de costes arancelarios y de registro del producto ante la FDA contribuirá a facilitar las exportaciones y que las empresas españolas sean más competitivas, repercutiendo positivamente en el crecimiento del sector y de los empleos vinculados a él.

El estudio de J. García-Legaz y C. Malmström (2015) aporta opiniones de empresarios sobre el posible futuro Acuerdo sobre Comercio e Inversión. En este caso la empresa Aceites Valderrama, líder en el sector del aceite de oliva tiene a EE.UU. como uno de sus principales socios comerciales ya que durante años sus productos se degustan en las principales ciudades estadounidenses. Algunas de los beneficios que esta empresa dice que podría obtener a raíz del TTIP son los siguientes:

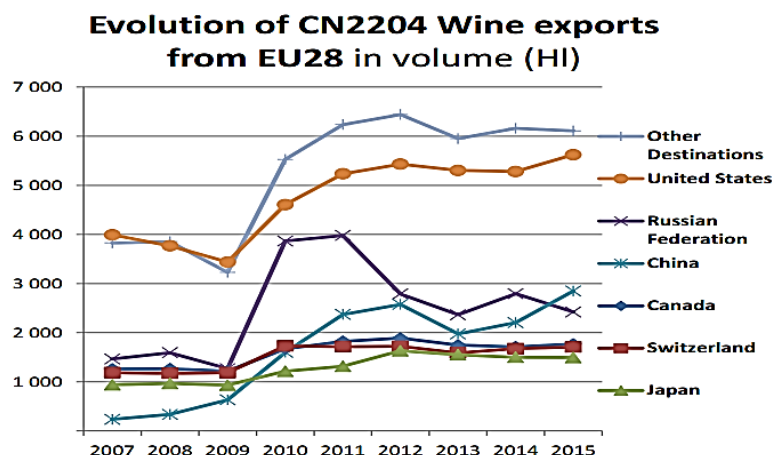
- › En la actualidad los aceites de algunos países sudamericanos con un tratado de libre comercio ya en vigor gozan de acceso al mercado americano con arancel cero, lo que supone una desventaja clara para nuestros productos.
- › El seguimiento y la aceptación por parte de los EE.UU. de los estándares internacionales del Consejo Oleícola Internacional sería una gran ayuda para las pymes ya que hay Estados Federados, como California, con capacidad para imponer sus propias regulaciones.

5.2) Efectos en el mercado del vino

El vino es un producto con una balanza comercial positiva. Durante 2013, según datos provisionales de Aduanas, la balanza comercial para el vino y mosto tuvo un saldo positivo de 2.600 millones de euros.

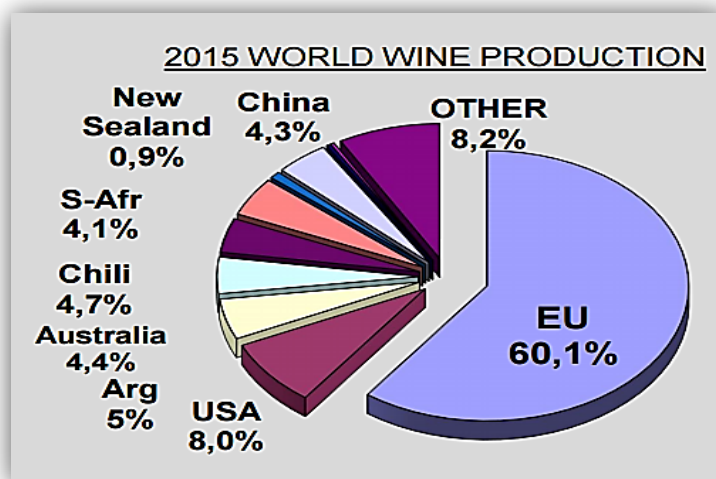
En las últimas campañas, la evolución de las exportaciones de vino ha seguido una tendencia creciente tanto en valor como en volumen. Respecto al destino de las exportaciones, la UE representa el 71% en volumen y el 63% en valor. Los principales destinos fuera de la UE de las exportaciones de vino españolas son Rusia, Estados Unidos y China.

Gráfico 2: Evolución de las exportaciones de vino (EU28) en volumen.



Fuente: Comisión Europea (2016): Agriculture a Rural Development: Wine dashboard. pp 11-19. Consultado 13 de Mayo de 2016.

Gráfico 3: Producción del vino mundial. Año 2015.



Fuente: Comisión Europea (2016): Agriculture a Rural Development: Wine dashboard. pp 11-19. Consultado 13 de Mayo de 2016.

El mercado del vino en Estados Unidos es aun relativamente joven, y la cultura del vino para el norteamericano medio es aún nueva. Aunque Estados Unidos es el mayor consumidor en volumen, en consumo per cápita está aún muy por detrás de países como Francia o España. El 76,9% del vino consumido en EE.UU. es de origen nacional. Los vinos importados en Estados Unidos en 2014 tuvieron una cuota del 23,4%. Aunque el mercado este dominado por los vinos nacionales, los vinos franceses e italianos están ampliamente introducidos desde hace años.

En el caso de España, se coloca como el quinto suministrador de vino en valor y el sexto en

volumen, con un 6,4% y un 6% respectivamente. En el año 2006 se firmó un acuerdo de vinos entre la Unión Europea y Estados Unidos para facilitar el comercio entre las partes. Aunque la situación de partida es buena en el mundo del vino, porque ya existe ese acuerdo entre los sectores, hay cosas que se pueden mejorar y que van a favorecer el comercio del vino en un mercado tan importante para España como es Estados Unidos.

- Cambios que se introducirán con el TTIP:

En García-Legaz y Malmström (2015) se aportan opiniones de empresarios sobre el posible futuro Acuerdo sobre Comercio e Inversión. En este caso la empresa Bodegas Escudero, ubicada en La Rioja en España, dedicada a la producción de vinos y cavas ha señalado los posibles beneficios que podría obtener con la entrada del TTIP:

- › El TTIP permitirá la eliminación de los aranceles residuales y de algunas medidas discriminatorias.
- › Permitirá consolidar el Acuerdo de vinos firmado entre la UE y EE.UU. en 2006 y avanzar en una mayor protección.
- › La simplificación administrativa en materia de etiquetado y certificación.
- › La armonización de las prácticas enológicas entre los dos bloques así como la simplificación administrativa en materia de etiquetado y certificación será muy beneficioso para agilizar nuestras exportaciones.
- › El acuerdo resolverá algunos de los problemas a los que se enfrentan las empresas por la diferente regulación subfederal.

El gerente de Bodegas Escudero se manifiesta acerca de este tratado en el documento nombrado anteriormente:

“Esperamos que el TTIP tenga efectos beneficiosos para el sector por la rebaja arancelaria y la facilitación del comercio en lo relativo a los trámites para la importación de vinos más allá del actual acuerdo”

Pablo Zalba (2016) diputado del Parlamento Europeo:

“El sector vitivinícola también se beneficiará de este acuerdo, porque permitirá previsiblemente eliminar la mayoría de barreras arancelarias que existen entre la UE y EEUU, y también que haya un reconocimiento mutuo de las diferentes homologaciones. Esto sin duda beneficiará a España porque somos un país que está a la cabeza de las exportaciones mundiales”, añadió el eurodiputado navarro.

La consejera para Diplomacia Pública de la Embajada de los EEUU en España en la presentación de “I LOVE VINO”, un documental que analiza la comercialización, exportación e importación de los vinos navarros y americanos dentro del Tratado de Libre Comercio ha argumentado que:

"A pesar del escepticismo de algunos sectores" el TTIP "supondrá muchas posibilidades de acceso al mercado estadounidense, sobre todo para las medianas y las pequeñas bodegas españolas, y muchas posibilidades de empleo".

Recordemos que, otro objetivo del TTIP será ampliar la lista de denominaciones geográficas

protegidas, ofreciendo así una ventaja de comercialización a las empresas españolas en el sector agrícola, alimentario y de bebidas. Con ello, en el caso del sector vinícola, el «vino de Jerez» solo podría venderse en el mercado estadounidense bajo esta denominación si efectivamente se produce en dicha región.

El sector del vino se trata de un sector que tiene un gran potencial y que ofrece muchas oportunidades y sinergias en muchos ámbitos a través del comercio, las inversiones, el turismo, los intercambios y la cooperación técnica. Es un sector que se enfrenta a importantes retos. Es por ello que, el TTIP que se está negociando afectará de lleno a esta industria.

6. CONCLUSIONES

El TTIP tendrá un gran impacto sobre ambas potencias; Estados Unidos y la Unión Europea, posiblemente por este motivo y tras trece rondas de negociación aún se sigue negociando desde el año 2013. Ya que es necesario un acuerdo común en la mayoría de ámbitos. Destacan los tres pilares principales sobre los que está sostenido este Acuerdo, el acceso al mercado, cuestiones reglamentarias y barreras no arancelarias y, por último, las normas. Esto hará que con la entrada del TTIP se cree la mayor zona de libre comercio del mundo.

Los estudios realizados sobre el posible impacto en la economía de nuestro país destacan grandes ventajas, ya que generarán nuevas oportunidades económicas de creación de empleo y crecimiento. Por su parte, la Comisión Europea destaca a las pymes como una de las partes más beneficiadas.

El vino y el aceite de oliva, son dos de los mejores productos con los que contamos en España, ya que gozan de una excelente calidad, esto hace que sus sectores sean muy importantes. Gracias a la eliminación de los aranceles, el mercado de EE.UU. podría ser muy beneficioso a largo plazo para ambos sectores. Pudiendo llevar nuestros productos a nuevos mercados, dándolos a conocer y con una etiqueta de reconocimiento de calidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Arribas, M. y Shaw, J. (2014): “El mercado de aceite de oliva en Estados Unidos” – ICEX (España Exportación e Inversiones). pp. 3-37.

http://ec.europa.eu/spain/images/ttip/esr_15-004_final_web.pdf [Consultado 2 de Mayo de 2016].

Cid, P. (2015): “El mercado del vino en Estados Unidos”- ICEX (España Exportación e Inversiones). pp. 3-37.

<http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/DOC2015594560.html?idPais=US> [Consultado 2 de Mayo de 2016].

Consejo de la Unión Europea (2014): “Directrices de negociación relativas a la Asociación Transatlántica sobre Comercio e Inversión, entre la Unión Europea y los Estados Unidos de América.” p. 3.

<<http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-11103-2013-DCL-1/es/pdf>> [Consultado 14 de Abril de 2016].

Comisión Europea (2016): Agriculture a Rural Development: Wine dashboard.

<http://ec.europa.eu/agriculture/dashboards/wine-dashboard_en.pdf> [Consultado 13 de Mayo de 2016].

Francois, J. (2013): "Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment." p. 3-7.

<http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf> [Consultado 26 de Abril de 2016].

García-Legaz, J. y Malmström, C. (2015): "TTIP: una gran oportunidad para las pymes españolas." Comisión Europea, pp. 4-13.

<http://ec.europa.eu/spain/images/ttip/esr_15-004_final_web.pdf> [Consultado 17 de Abril de 2016].

Latorre, M.C. (2015): "El impacto en la economía española de la firma de la Asociación Transatlántica sobre Comercio e Inversión (TTIP) con EE.UU". pp 3-11.

<[http://contenidos.ceoe.es/resources/image/Principales conclusiones del estudio sobre el impacto en la economia TTIP.pdf](http://contenidos.ceoe.es/resources/image/Principales_conclusiones_del_estudio_sobre_el_impacto_en_la_economia_TTIP.pdf)> [Consultado 26 de Abril de 2016]

Malmström, C. (2015): "TTIP: Avanzando hacia un acuerdo comercial UE-EEUU." pp. 8-9.

<<http://bookshop.europa.eu/en/inside-ttip-pbNG0115085>> [Consultado 10 de Abril de 2016]

Malmström, C. (2016): "A balanced EU-US Free Trade Agreement."

<http://ec.europa.eu/priorities/balanced-eu-us-free-trade-agreement_es> [Consultado 6 de Mayo de 2016]

Olmo Lucio, E. y González Fernández, S. (2016): El sector de medicamentos en España en el contexto de la Unión Europea. Análisis Financiero, nº 131. Págs. 104-125.

Blog negociación y conflictos: <<http://negociacioncdlg.com>> [Consultado 25 de Abril de 2016]

Consejo oleícola internacional: <www.internationaloliveoil.org> [Consultado 23 de Abril de 2016]

Comisión Europea, apartado dedicado al TTIP y a la Agricultura:

<http://ec.europa.eu/spain/sobre-la-ue/ttip/index_es.htm> [Consultado 30 de Abril de 2016]

<<http://ec.europa.eu/agriculture>> [Consultado 5 de Mayo de 2016]

Gobierno de España-Comercio exterior-Política comercial:

<<http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/>> [Consultado 2 de Mayo de 2016]

Ministerio de Agricultura: <www.magrama.gob.es/es/agricultura> [Consultado 2 de Mayo de 2016]